

# **İQTİSADİYYAT VƏ İQTİSADI MÜNASİBƏTLƏR**

## **AQRAR SAHƏDƏ MALİYYƏ-KREDİT SİSTEMİNİN**

### **İDARƏ EDİLMƏSİ**

I.V.ƏHMƏDOV, professor

Aqrar Kredit Təşkilatının marketing strategiyası. Xarici kredit təşkilatlarının təcrübəsində istehlakçıya yönəldilmiş global strategiyanın həyata keçirilməsi vasitəsidir. Kredit marketingi aşağıdakı vəzifələrin həllinə yönəldilməlidir:

- Kredit xidmətlərinin mövcud və potensial bazarlarının müəyyənləşdirilməsi;

- Konkret bazarların seçilməsi və müştərilərin ehtiyaclarının müəyyən edilməsi;

- Kredit məhsullarının və xidmətlərinin mövcud və yeni növləri üçün uzun və qısamüddətli məqsədlərin müəyyən edilməsi;

- Bazarda kredit məhsullarının və xidmətlərinin yeni növlərinin tətbiqi və kreditin tətbiq proqramının həyata keçirilməsinə nəzarət.

Kredit xidmətləri bazarının və onların potensial istehlakçıların öyrənilməsi üçün kredit təşkilatları tipləşdirmə və seqmentləşdirmə kimi marketing qaydalarından istifadə edirlər.

Tipləşdirmə istehlakçı qruplarının sosioloji xarakterinə görə və eləcə də sosial-iqtisadi və demoqrafik amillər əsasında müəyyən edilməsini nəzərdə tutur. Tipləşdirmənin vasitələri kimi gəlirlərin və istehlakın differensial balansının təhlili və panel tədqiqatından istifadə olunur.

Bazar seqmentləşdirilməsi bazarın ayrı-ayrı sahələrə bölünməsinə nəzərdə tutur ki, bunlar da həm istehlakçının tələbinin spesifikasiyi, həm də təklifin spesifikasiyi ilə xarakterizə olunur. Seqmentləşdirmənin məqsədi- ayrı-ayrı istehlakçı qruplarının konkret xidmət növünə münasibətini müəyyən edir. Bazarın seqmentlərə bölünməsinə xitabən kredit təşkilatları mövcud və potensial bazarların istehlakçılarına müvafiq olaraq xidmətlər təklifini tənzimləmək imkanı əldə edirlər və uzunmüddətli bazar strategiyasını hazırlayırlar.

Aqrar sahədə kredit təşkilatının strategiyasının əsasları. Aqrar sahədə kredit təşkilatının strategiyasının əsaslarını, zənnimizcə aşağıdakı kimi formalaşdırmaq mümkündür:

- Əsas istiqamətin kredit portfelinin inkişafının, artımının, keyfiyyətinin və müxtəlifliyinin təmin olunmasına yönəldilməsi;

- Kredit təşkilatının marketing strategiyasının hazırlanması və əhəmiyyətli dərəcədə inkişaf etdirilməsi;

- Kredit məhsullarının qiymətinin idarə olunması prosedurunun və səmərəli nəzarətin hazırlanması;

- Yüksək ixtisaslı və səriştəli kadr resurslarının hazırlanması və inkişaf etdirilməsi təhsil, siyasət və

prosedurlar;

- Güclü müştəri münasibətləri şəbəkəsinin inkişaf etdirilməsi;

- Risklərin idarə edilməsi xidmətinin yaradılması;

- Xarici maliyyə institutları ilə münasibətlərin genişləndirilməsi.

Aqrar Kredit Təşkilatının fəaliyyətinin əsas məqsədi - Azərbaycan kəndinin iqtisadiyyatı üçün etibarlı, sabit və keyfiyyətli kredit xidmətinə təmin edən bir təşkilat kimi bərqərar olmasıdır.

Aqrar Kredit Təşkilatının fəaliyyətinin məqsədi Azərbaycan kəndinin iqtisadiyyatının iqtisadi inkişafı prosesinə hərtərəfli kömək göstərməkdən ibarət olmalıdır. Bu məqsədlə o, hər bir müştəriyə ən müasir kredit məhsullarının və xidmətlərinin tam kompleksini təqdim etməlidir. Təşkilat Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə ciddi riayət etməklə fəaliyyətini təşkil etməli, bütün müştərilərini - həm korporativ və həm də fərdi - yüksək səviyyəli kredit xidməti almaqda əmin etməli, daima öz müştəriləri və tərəf-müqabilləri qarşısında götürdüyü bütün öhdəlikləri yerinə yetirməsini təmin etməlidir. O, öz fəaliyyətini qarşılıqlı inam əsasında qurmalıdır ki, bunun da kökündə qarşılıqlı anlaşma və strateji əməkdaşlığın inkişafı durur.

Təşkilat professionallar komandası formalaşdırmalı, fasiləsiz ola-raq ixtisasartırılmaya, təşəbbüskarlığa, sosial müdafiyyəyə və kooperativ dəyərlərə sadıqlıq barədə qayğı göstərməlidir.

Kredit təşkilatı mövcud kredit texnologiyasının daimi təkmilləşdirilməsinə çalışmalıdır. Bu zaman o, qısa müddət ərzində müvəffəqiyyət əldə etməyi və tez bir zamanda varlanmağı qarşısına məqsəd qoymamalı, həmişə uzunmüddətli qarşılıqlı səmərəli münasibətlərə üstünlük verməlidir.

Təşkilat Azərbaycan kəndinin inkişafı, ona dəstək verilməsi, investisiya xidməti göstərilməsi üçün kənd iqtisadiyyatının spesifik xüsusiyyətlərini nəzərə almaqla, əldə etdiyi təcrübə və biliyi fəal və ardıcıl olaraq istifadə etmək əzmində olmalıdır.

Marketing - kredit təşkilatının işində idarəetmə, maliyyələşdirmə və texnoloji tərəqqi ilə yanaşı müvəffəqiyyətin ən strateji amillərindən birinə çevrilməlidir.

Təşkilatda müvəffəqiyyətlə fəaliyyət göstərən marketing sistemi aşağıdakı elementləri özündə birləşdirməlidir:

- kredit məhsulları (xidmətləri),

- satış,

- bazar,

- qiymətlər,



- irəliləyiş.

Kredit sferasında marketinqin spesifikliyi onunla müəyyən olunur ki, təşkilat, xidmət sferasında fəaliyyət göstərmiş olsun. Məzmununa görə kredit məhsulu - təşkilatın aktiv və passiv əməliyyatları üzrə kompleks xidmətlər məcmusudur.

Bazarın və təşkilatın daxili imkanlarının tədqiq edilməsi təşkilata, onun rəqabətdəki üstünlüklərinin, yeni maddi və qeyri-maddi aktivlərinin və ona rəqiblərini qabaqlamağa imkan verən strateji cəhətdən vacib fəaliyyət dairəsinin müəyyən edilməsinə imkan verəcəkdir. Praktikada təşkilatın rəqabətdəki üstünlükləri müxtəlif formalarda ola bilərlər: təşkilatın imici; göstərilən xidmətlərin yüksək səviyyəsi; lisenziyanın olması; sabit müştəri dairəsi; müxbir şəbəkəsi; hesablama sistemləri və göstərilən xidmətlərin çoxluğu; filial şəbəkəsinin mövcudluğu və bu şəbəkənin genişləndirilməsi perspektivləri; fəaliyyətdə olan reklam; işçilərin professionallığı, yüksək səviyyəli menecment, toplanmış iş təcrübəsi və s.

Aqrar Kredit Təşkilatının marketinq strategiyasının inkişafının məqsədləri aşağıdakılardan ibarət olmalıdır:

- təşkilatın fəaliyyətinin Azərbaycan kəndinin məhsullarına və aqrar bazarın tələblərinə istiqamətlənməsi və uyğunlaşması;

- müştərilərin tələbatının təmin edilməsi (kənd iqtisadiyyatının və aqrar bazarın bütün xüsusiyyətlərinin anlaşılmasının təmin olunması);

- digər rəqib kredit təşkilatları üzərində üstünlüyə nail olmaq hesabına kredit məhsullarının satışının artırılmasının təmin edilməsi;

- kredit təşkilatının potensialından səmərəli istifadə etmək hesabına yeni kredit məhsullarının hazırlanmasına və istehsalına çəkilən xərclərin azaldılması;

- təşkilatının özü üçün nəzərdə tutduğu gəlir göstəricilərinə nail olunması;

- təşkilatın özünün bütün filial və şöbələrinin fəaliyyətində marketinq konsepsiyasının tətbiqi.

Kredit təşkilatının marketinq strategiyasının məqsədlərinə nail olunması aşağıdakı vəzifələrin həlli yolu ilə təmin olunur:

- marketinq informasiya sisteminin təşkili və həyata keçirilməsi;

- perspektivli satış bazarlarını, kənddə tələblə təklifin dinamikasını və spesifikasiyasını, aqrar məhsulları müəyyən edib tədqiq etməklə marketinq tədqiqatları aparılması, eləcə də öz imkanlarının mövcud vəziyyətinin tədqiq edilməsi;

- təşkilatın öz kredit məhsullarının hər bir növü üzrə proqnoz və cari planların işlənilib hazırlanması;

- marketinq tədqiqatlarının nəticələrini nəzərə almaqla kredit məhsullarının təkmilləşdirilməsi;

- kreditləşdirmə sisteminin təkmilləşdirilməsi üzrə tövsiyələrin işlənilib hazırlanması;

- kredit təşkilatının firma stilində işinin təşkilinə nail olmaq;

- kredit təşkilatının reklamı üzrə işin təşkili;

- hər bir kredit məhsulları və xidmətləri üzrə tövsiyə xarakterli proqram strategiyasının işlənilib hazırlanması;

- kredit təşkilatının marketinq nəzarətinin təşkili və həyata keçirilməsi;

- kredit təşkilatının əməkdaşları üçün marketinqin əsasları üzrə məlumatlandırma tədris tədbirlərinin təşkili.

Kredit təşkilatının yuxarıda göstərilən tövsiyələrə uyğun marketinq strategiyası proqramının inkişafının təmin olunması üçün onun tərkibində Azərbaycanın kredit bazarının tədqiqi və marketinqin proqnozlaşdırılması, ehtiyatların öyrənilməsi və kredit məhsullarının və xidmətlərinin çeşidinin (assortiment) planlaşdırılması, inkişaf və reklamın təşkili məsələləri ilə məşğul olan marketinq qurumunun yaradılması məqsədmüvafiq hesab edilir.

Aqrar Kredit Təşkilatının qiymət siyasəti. Əməliyyatların rentabelliği və bazar şəraitinin qiymətləndirilməsindən çıxış edərək, faiz və tarif siyasətinin yürüdülməsi, satılan məhsulların və göstərilən xidmətlərin böyük həcmdə olması ayrı-ayrı əməliyyatların maya dəyərini aşağı salır və bununla da kredit təşkilatının müştəriləri üçün daha rəqabətqabiliyyətli qiymətləri təmin edir.

Kredit təşkilatının qiymət siyasəti həm regionlar arasındakı fərqləri, həm də əsas müştəri kateqoriyaları ilə aparılan əməliyyatların xüsusiyyətlərini əks etdirməlidir. Kompleks xidmət göstərən zaman kredit təşkilatı ümumi maliyyə nəticələrinə görə müştəri ilə qarşılıqlı fəaliyyətin səmərəliliyini nəzərə almalıdır. Azərbaycan kəndinin iqtisadiyyatının spesifikliyini nəzərə almaqla, kredit təşkilatının sosial yönümlü faiz siyasəti aparması, onun kənddə böyük nüfuz qazanması və bu əsasda geniş əhatəli müştəri şəbəkəsi yaratmaqla, təşkilatın öz məqsədlərinə nail olması, yəni Azərbaycan kəndinin iqtisadiyyatı üçün etibarlı, sabit və keyfiyyətli kredit xidmətini təmin edən bir təşkilat kimi bərqərar olması, kənd iqtisadiyyatının iqtisadi inkişafı prosesinə hərtərəfli kömək göstərməsi ilə nəticələnəcəkdir.

Təcrübələr göstərir ki, kənd yerlərində kredit mexanizminin təşkilinin səmərəli formalarından biri Birgə Borclular qrupudur.

BB 10-dan 20-yə qədər fərdi fermerlərdən və kiçik sahibkarlardan ibarət qrup olur. BB üzvləri birgə məsuliyyət daşımaqla kredit almalarına yardım olunur.

BB-in formalaşması bütün üzvlər arasında bir ailə mühiti yaradaraq üzvlərin problemlərini başa düşməyə və qrupun inkişafı üçün problemlərin həllini araşdırmağa yardım edir.

BB qrupları fərdi üzvlərinə tez və maneəsiz kredit almağa yardım edir, həmçinin kreditlərin verilməsi və ödənilməsi zamanı inzibati xətalara və risklərə azaldır.

BB qrupları daimi təşkilat deyil.

Birgə Borclular qrupları özünə yardım istiqamətli kiçik, iqtisadi cəhətdən zəif, könüllü yaradılmış və



kredit qaytarma bacarıqlarına əsaslanaraq öz üzvlərinə veriləcək ümumi vəsaitlərin saxlanması və ya maliyyə resurslarının artırılması üzrə qarşılıqlı razılığa gələn qrupdur.

BB qrupuna hüquqi cəhətdən birləşmək və Milli Bankdan lisenziya almaq zəruri deyildir. Belə ki, onun üzvləri krediti əsasən fiziki şəxs kimi alır və ictimaiyyətdən depozit almalarına icazə verilmir. Kredit almaları üçün BB qrupları üzvlərindən hər hansı girov tələb olunmur.

Şəxs özü kredit almağa nail olmadığı halda, BB qrupu hər hansı bir çətinlik olmadan vaxtında krediti təmin etməklə, həmin şəxsə təşkilat tərəfindən kredit almaqda köməklik göstərir. Bundan əlavə, kreditin əldə olunması üçün girov tələb olunmur. Qrupda üzvlərin özləri üzvlərin seçilməsi üçün lazımı meyarları, fəaliyyətlərini və digər kredit şərtlərini müəyyənləşdirirlər. Bununla yanaşı, təşkilat tərəfindən maliyyələşdirilən üzvlərin seçilməsi və kredit şərtləri ilə əlaqədar bəzi əsas qaydalar qəbul edilmişdir.

Aşağıdakı əsas meyarlara uyğun gələn şəxs BB qrupunun üzvü ola bilər:

- BB-a qoşulan üzvlər aşağı gəlirli qrupa mənsub olmalı;

- heç bir borcunun olmadığını təsdiqləyən sənəd təqdim etməli;

- qrup zəmanəti əsasında krediti geri ödəmə istəyi (birgə və ayrı-ayrılıqda məsuliyyət);

- BB-in digər üzvləri tərəfindən üzlüyə qəbul edilə bilməsi istəyi.

Üzvlərin yararlılıq meyarlarının qəbul edilməsində BB qrupu üzvləri sərbəstdir, belə ki, hər bir üzv kreditin faizlə qaytarılmasında birgə və ya ayrılıqda məsuliyyət daşıyırlar.

- üzvlər yalnız BB qrupunun yaradıldığı kəndin sakini olmalıdır. Bu hər bir üzv haqqında tam məlumatın olmasına yardım edir.

- bir evdə yaşayan, bir mətbəxi bölüşən, vəsaitləri və istehsal vasitələri bir olan ailənin, yalnız bir üzvü bu BB-in üzvü ola bilər.

- əgər ailə üzvləri ayrı yaşayırsa, müxtəlif təsərrüfatlara, vəsaitlərə və istehsal vasitələrinə malikdirlərsə, BB üzvlərinin sayının 10%-dən çox olmamaqla, eyni ailədən ola bilər. Belə ki, qrup qərarlarında bir ailənin üzvləri hökmranlıq edə bilməməlidir, həmçinin bir ailəyə verilən kredit məbləği çox olmamalıdır.

Bu meyarın tətbiq edilməsi, kredit riskini azaldır. Bundan əlavə, kənddə BB qrupunun üzvü olmaq istəyən və kreditdən mənfəətlənə bilən çoxlu sayda iqtisadi cəhətdən yoxsullar ola bilər.

- əgər həmin ailə aşağı gəlirli qrupa mənsubdursa, bir ailə üzvləri kənddə başqa BB qrupunun üzvü ola bilər.

Qüvvədə olan sənədlərin təhlil olunması vasitəsilə onun şəxsiyyətinin müəyyən olunması aşağıdakı meyarlar la müəyyənləşdirilir:

- iqtisadi və kənd təsərrüfatı sahəsi üzrə ən azı 1 il

təcrübəyə malik olması;

- əgər bank hesabı varsa, onun qənaətbəxşliyi;

- BB-a hər hansı düzgün informasiya vermək istəyi və BB-in bütün əsas qaydaları ilə tanışlığı;

- bütün üzvlər tərəfindən kredit faizlə tam ödənilənə qədər BB-in üzvü olmaq istəyi;

- Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi çərçivəsində tələb olunarsa, dövlət vergi orqanlarında qeydiyyatdan keçməsi.

Birgə Borclular (BB) yaratmaq üçün üzvün yararlılıq meyarları və funksiyaları.

BB qrupu üzvlərin birgə məsuliyyət daşması ideyasına əsaslanaraq kreditin vaxtında və asan əldə edilməsi üçün yaradılmış birgə təşkilatdır. Üzvlər BB qrupunun yaradılması meyarları, funksiyaları və onun idarə olunması üzrə qərar qəbul etməkdə sərbəstdirlər. Bu baxımdan üzvlər aşağıdakıları nəzərdən keçirərək qəbul edilməsi üçün müzakirə edə bilər.

- BB qrupu üzvlərinin sayı mümkün qədər idarə edilə bilən olmalıdır. Buna görə də BB qrupu minimum 10, maksimum 20 üzvdən ibarət olmalıdır.

- BB qruplarının düzgün idarə olunması üçün bütün üzvlərin təlimata uyğun oxşar meyarları (sosial mənşəyi, ümumi işi və oxşarlığı) olmalıdır.

- BB qrupu həmrəyliyi, özünə yardımı, məlumatlılığı, sosial və iqtisadi gücü üçün birgə çalışmalıdır.

- BB qruplarının apardıqları əməliyyatlar şəffaf, çevik və üzvlərin tələblərinə cavab verən olmalıdır.

Birgə Borclular qrupu aşağıdakı funksiyalara malikdir:

- BB qruplarının sərbəst açıq müzakirələr və qrup qərarları vasitəsilə demokratik idarə etməyə qadir olması;

- üzvlərə kreditin təmin edilməsi məqsədilə kredit təkliflərinin hazırlanmasında və onların icrası üçün kredit edən təşkilata göndərilməsinə yardım edilməsi;

- kreditlərin üzvlərə iclas qərarları vasitəsilə verilməsi;

- kreditin müddətini müəyyən edən qərarların qrup iclaslarında müzakirələr vasitəsilə qəbul olunması.

- qrup iclaslarında qəbul edilmiş kreditin şərtlərinin kredit verən təşkilatın qaydaları çərçivəsində olması;

- BB qrupunun daha geniş sayda üzvlərə yardım edilməsi məqsədilə qısa intervallarla kreditin tez dövriyyə olunmasını təmin etməsi;

- Üzvlərin qeydiyyatı kitabı, iclasların prosedurlarını qeyd edən protokol kitabı, kreditin verilməsi və geri ödənilməsinə göstərən kassa kitabı və kredit qeydiyyatı kitabı, Borclunun kredit hesablaşma kitabı kimi mühasibatlıq kitablarına əsaslanaraq minimum ehtiyacaların saxlanması;

- İlkin müddətdə üzvlərin iclaslarının həftəlik keçirilməsi. Bu borcalmanın məqsədlərini, kreditdən istifadəni, fəaliyyətlərin uğurla həyata keçirilməsini, iqtisadi fəaliyyətlərini, sağlamlığını, uşaqların təhsilini



və BB-in digər üzvləri ilə sağlam və stabil əlaqələrin qurulmasını, başqalarının təcrübələrindən öyrənməyi hər bir üzvə müvafiq olaraq izah etməkdə yardımçı olur;

- Kreditin vaxtında 100 faiz qaytarılması və inzibati xərclərin azaldılması;

- Ardıcıl olaraq iclasların gedişatının sənədləşdirilməsi;

- İclaslar zamanı qarşılıqlı müzakirələrin aparılması və kollektiv rəhbərlik ilə mübahisələrin həlli yollarının tapılması.

Birgə Borclular (BB) qrupunun üzvləri aşağıdakı hüquqlara malikdir:

- BB qrupunun üzvlərinin kredit təşkilatdan kredit almaq.

- BB-nın iclaslarında iştirak etmək, kredit müraciətlərinin müzakirəsində məlumat almaq, bu məsələlərə aydınlıq gətirmək.

- Bitkiçilik və heyvandarlıq təsərrüfatları və gəlirlərin artırılması məqsədi ilə kredit verən təşkilata müraciət etməklə məlumat almaq.

Birgə Borclular (BB) qrupu üzvlərinin vəzifələri və öhdəlikləri aşağıdakılardır:

- BB tərəfindən hazırlanmış əsas qaydalara riayət etmək;

- BB-nın üzvü olmaq və təşkilatdan kredit almaq üçün bütün hüquqi meyarlara əməl etmək;

- təşkilatdan alınmış kreditin qaytarılmasına fərdi və birgə məsuliyyət daşımaq;

- BB-nın iclaslarında iştirak etmək;

- Özünəməxsus əmlak barədə son və dəqiq məlumatları təqdim etmək. Eləcə də bu barədə kredit verən təşkilatın tələbi ilə onlara bildirmək;

- Kredit və ona hesablanmış faizi vaxtında qaytarmaq.

Birgə Borclular (BB) qrupu yaradıldıqdan sonra üzvlər rəhbər, katib və xəzinədar olmaqla 3 ofis nümayəndəsi seçir. Bu səlahiyyətli şəxslər aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirir və BB-in səmərəli fəaliyyəti üçün cəhd göstərir:

- Rəhbər iclasa sədrlik edir və kredit prosesinin uğurla həyata keçirilməsində bütün üzvlərin yaxından əməkdaşlığına cəhd göstərir.

- Katib ilkin 6 ay ardıcıl olaraq həftədə bir dəfə üzvlərin iclasını çağırır, sonra isə heyvanların saxlanması, istehsalın artırılması, məhsulların bazara çıxarılması üçün kreditdən düzgün istifadə və mövcud qiymətlərin əldə edilməsi, kreditin və faizlərin vaxtında qaytarılması, qarşılaşan problemlərin həllinin tapılması üzrə üzvlərlə müzakirələr keçirmək məqsədilə 10 gündən bir iclas çağırır.

- Katib iclasda aparılmış müzakirələri və qərarları protokol kitabında qeyd edir, üzvlərin imzalarını almaqla onların hamısının orada iştirakına əmin olur.

- Katib kredit verən təşkilatın iştirakı ilə iclasda hazırlanmış kredit üzrə müraciət formalarının toplanılmasını təşkil edə bilər. Bu kredit müraciətlərinin hazır-

lanmasının sürətləndirilməsinə səbəb olmaqla kredit üçün müraciət etmiş hər bir üzvdən düzgün informasiya toplamaya imkan verir.

- Katib iclasda bütün üzvlərlə kredit müraciətləri haqqında müzakirə aparır, kredit təşkilata təqdim olunan kredit müraciəti barədə müzakirələri, qərarları və tövsiyələri protokol kitabında qeyd edir. Katib vaxtaşırı kredit müraciətlərinin obyektiv qiymətləndirilməsi və tez baxılması üçün kredit verən təşkilatı əlavə məlumatlarla təmin edir.

Kredit təşkilatdan razılıq aldıqdan sonra katib xəzinədarla məsləhətləşərək üzvlərin iclasını çağırır və kredit verən təşkilat tərəfindən verilmiş razılığın şərtlərinə və müddəalarına müvafiq olaraq kredit müraciətnaməsini müzakirə edirlər.

Xəzinədar katib ilə məsləhətləşərək kreditlərin alınması üçün kredit müqaviləsinin bütün üzvləri tərəfindən imzalanmasını təmin edir.

Xəzinədar kredit verən təşkilatın təlimatlarına müvafiq olaraq, üzvlərə verilmiş kreditin qeydiyyatını aparır. O, üzvlərə kreditin və faizlərin vaxtında qaytarılmasını qabaqcadan xatırladır. Hər hansı bir üzv tərəfindən kredit borcunun ödənilməsi gecikdikdə o, digər üzvlərlə əlaqə saxlamaqla, təşkilata kreditin yaxın vaxtlarda ödənilməsi barədə inandırıcı məlumat verir. O, davamlı olaraq kassa kitabı, kreditin qeydiyyatı kitabı, kredit kitabı, borcalanın kredit bank hesablaşma kitabı vasitəsilə qeydlər aparır və təkmilləşdirir.

Digərlərindən fərqli olaraq, birinci iclas BB qrupunun fəaliyyəti üzrə əsas qaydaları və üzvlər üçün davranış məəcəlləsini müzakirə edir.

Davranış məəcəlləsi BB-in bütün üzvləri tərəfindən təsdiqlənməli və bu protokol kitabında qeyd edilməlidir. Hər bir üzv demokratik proses vasitəsilə özləri tərəfindən təsdiqlənmiş qaydalara riayət etməlidir.

Ofis nümayəndəsinin fəaliyyət göstərmə müddəti 1 ildən 3 ilə qədər ola bilər.

Birgə Borclular (BB) qrupu üzvlərinə təklif olunan kredit onların məşğul olduğu və mənfəət qazandığı iqtisadi fəaliyyətlərdən asılıdır. Bu səbəbdən də, belə müştərilər üçün (BB qrupu üzvləri) yaxşı təşkil edilmiş sorğunun keçirilməsi tələb olunur. Bununla yanaşı BB-da kreditin ödənilməsi müddəti kredit verən təşkilatın qaydalarına uyğun olaraq 1 ilə qədər müəyyən edilə bilər.

BB qrupu üzvlərinə veriləcək kredit bir il müddətinə ödənilməsinə görə qısamüddətli kreditlərdir.

Bu səbəbdən də BB qrupu üzvlərinə kreditləri investisiya məqsədi ilə deyil, yalnız üzvlərin dövriyyə kapitalı tələbatlarını ödəmək üçün verilməsi nəzərdə tutulmuşdur.

Buna görə də, yalnız bir il müddətində müvafiq gəlir gətirə bilən fəaliyyətlər üçün kreditin xərclənməsi nəzərdə tutulmalıdır. BB qrupu üzvləri nəzərdə saxlamalıdırlar ki, kreditlər bir il müddətinə ödənilməlidir dedikdə, bu kreditin ilin sonunda qaytarılması mənasını da-



şımır.

Onlar krediti müəyyən edilmiş ödəmə müddətinə qədər və ya gəlir əldə edən kimi, mümkün qədər tez müddətdə ödəməlidirlər.

Bu onların gələcəkdə yeni kredit almaları üçün bacarıqlarını müəyyənləşdirir və BB qrupunun riskini minimuma endirir. Bundan əlavə, belə ödəmələrin daha iki üstün cəhəti var, üzlərdən alınan faizlər aşağı düşür və ödənməmiş məbləğ kredit kimi digər üzlərə verilir, bu səbəbdən də, qısamüddətli kreditlə təmin etmənin əsas üstünlüyü bir il müddətində çoxlu sayda borcalanları kreditlə təmin etmək üçün daha tez kredit dövriyyəsinə malik olmaqdır.

BB qrupu üzvlərinin evi, mülkü, torpağı, təsərrüfat avadanlığı, heyvanı və digər əmlaklarının olmasına baxmayaraq kredit almaları üçün girov təqdim etmirlər.

Amma onlar kredit müraciətlərini düzgün və son məlumatlarla təmin etməlidirlər. Kollektiv şəkildə borc alınmış məbləğ üçün bütün üzlər birgə və fərdi məsuliyyət daşıyır. Bu o mənanı kəsb edir ki, 20 üzvdən ibarət olan BB qrupunda hər bir üzvün borcu üçün digər 19 nəfər zəmindir və hər hansı üzv krediti faizi ilə vaxtında qaytarmadığı təqdirdə, bütün 19 üzv bu kredit üçün məsuliyyət daşıyır.

BB qrupu üzvləri düzgün başa düşməlidirlər ki, belə zəmanət formasının olmadığı halda BB qrupunun 20 üzvündən heç biri kredit ala bilməyəcəklər.

Üzlərin və həmçinin kredit verən təşkilatın maraqlarını müdafiə etmək üçün BB qrupu əmin olmalıdır ki, onun üzvlərinin heç biri BB qrupunun icazəsi olmadan, BB qrupu iclasında müzakirə edilmədən və onun üzvləri tərəfindən kreditin faizi ilə birlikdə tam ödənilmədiyi halında onlara məxsus torpaq və heyvanları satmayacaqlar.

BB qrupunun üzvlərinə faiz norması kredit verən təşkilat tərəfindən Azərbaycan Milli Bankının 6 aylıq auksion norması nəzərə alınmaqla müəyyən edilir. BB üzvləri bilməlidirlər ki, BB qrupunun yaradılması vasitəsilə kreditlərin verilməsi qısamüddətli və üzlər daha böyük məbləğdə kredit ala bilmələri üçün ya Kredit İttifaqı (Kİ) yaratmalı, ya da ərazilərində artıq fəaliyyət göstərən Kredit İttifaqına üzv olmalıdırlar.

Eyni zamanda Kİ-nin yaradılmasına görə üzlər üçün əsas tələb pay kapitalının qoyulmasıdır. Kreditin və ya faizin borc qaldığı təqdirdə cərimə faizləri ödənilir. BB üzvlərinə kredit üzrə faiz Milli Bankın müəyyən etdiyi faiz dərəcəsinə görə kredit ödəmə müddətində dəyişə bilər. Beynəlxalq kreditvermə təşkilatlarının təcrübəsinə görə kasıb əhali çox yüksək faizlə və çox amansız şərtlərlə borcverənlərdən (sələmlə) borc alır. Müvafiq olaraq bu faiz norması bazar normasından daha aşağıdır.

BB öz üzvləri tərəfindən tələb olunan kredit üçün sənədlər toplayır. Üzlərin kredit tələbatları bütün BB qrupu üzvlərinin iştirakı ilə qrup iclasında müzakirə edilməlidir. Sonra BB qrupu tələb olunan kredit

məbləği üzrə kredit verən təşkilata müraciət etdikləri qərarı protokol kitabında qeyd edərək tələb edilən formalar və sənədlər təqdim edirlər. Davamlı olaraq üzlərin iclaslarını keçirməklə, BB qrupu üzvlərin inteqrasiyasına, əməksevərliklərinə və idarəetmə bacarıqlarına zəmanət verir.

Regional nümayəndə kredit müraciətlərinin qeydiyyatı kitabında olan kredit müraciətlərinin qısaca təfəsilatlarını öyrənir. Kredit təşkilatı tərəfindən təklif edildiyi təlimatlar üzrə kredit ehtiyaclarını dəqiq araşdırır və adı çəkilən təklifi öz qısa araşdırmaları (qeydləri və tövsiyələri) ilə birgə təşkilata göndərir.

Kredit verən təşkilat BB qrupunun kredit müraciətlərinə baxaraq, kreditin verilməsi üçün öz qərarını bildirir və ya rədd edir. Lazım gələrsə əlavə göstəriciləri (informasiyanı) tələb edir.

Təklif üzrə qərar yazılı şəkildə BB qrupuna çatdırılır və BB üzvlərini qərar barədə dərhal məlumatlandırır və bu qərar protokol kitabında qeyd edilir. Kredit verən təşkilat həmçinin BB qruplarına və onun üzvlərinə kreditin nə zaman (tarix və gün) və harada (məkan) veriləcəyi barədə məlumat verir.

Kredit təşkilatı tərəfindən fərdi üzlərə nağd pul şəkilində verilir. Bu məqsədlə bütün borcalanlar BB iclaslarının keçiriləcəyi yerdə müəyyən edilmiş vaxtda olmalıdırlar və hər bir BB qrupunun üzvlərinə aşağıdakı yolla kredit verilməlidir:

- BB üzvləri tərəfindən şəxsiyyəti təsdiq edən sənədin təqdim edilməsi;
- Borcalanın kredit müraciətinin çap edilməsi;
- Borcalan tərəfindən kredit müraciətinin imzalanması;
- Kredit verən təşkilatın səlahiyyətli nümayəndəsi tərəfindən kredit sənədlərinin imzalanması;
- Notarius tərəfindən imzalanmış kredit sənədinin qeydiyyatı;
- Kreditin verilməsi üçün kredit müqaviləsinin hazırlanması və imzalanması;
- Kreditvermə formasının hazırlanması və nəğd verilmiş pul məbləği müqabilində məxaric sənədinin imzalanması.

Həmin tarix üzrə BB qrupunun xəzinədarı BB üzvlərinə kredit verən təşkilat tərəfindən verilmiş ödənişi kassa kitabı ilə birlikdə kredit qeydiyyatı kitabında qeyd edərək təlimatlara uyğun hər bir borcalan üzvə kreditin hesablaşma kitabını hazırlayır.

Alınmış kredit məqsədəuyğun istifadə olunmalıdır. Üzlər tərəfindən kreditin vaxtında geri qaytarılması onların yenidən kredit almağına imkan verir.

Belə ki, sonradan veriləcək kreditin məbləği əvvəlkinə nisbətən böyük olur. Təlimatlara uyğun olaraq BB qrupu öz səviyyəsində kreditin istifadə olunması və geri qaytarılmasını monitorinq edir. Kredit verən təşkilat BB qrupuna və onun üzvlərinə bütün zəruri yardımı göstərməlidir.



BB qrupu öz üzvlərinə kreditin geri qaytarılmasını ən azı bir ay qabaqcadan xatırladır ki, hər bir üzv borcun vaxtında qaytarılması üçün tələb olunan tədbirləri görə bilsin.

Məlumat bazasının yaradılması və bazar tədqiqatlarının bir hissəsi kimi bəzi informasiyalar tələb olunur. Bu məlumatlar aşağıdakılardır:

Borcalanların kredit müraciətnaməsi. Bu forma aşağıdakı göstəricilər üzrə borcalan haqqında düzgün və son məlumatları toplamaq üçün nəzərdə tutulur:

- Borcalanın təhsili, ailə üzvlərinin sayı, işləyən üzvlərin sayı, ailənin illik gəliri və xərcləri;

- Borcalanın məsuliyyəti;

Tələb edilən kreditin təyinatı və məbləği.

Bu informasiya borcalanın kreditə layiq olmasını, ailə üzvlərinin sayı baxımından gəlirini, illik ailə xərcləri baxımından maliyyə vəziyyətini, ödəmə məsuliyyətini

müəyyən etmək və borcalanın kredit tələbatını qiymətləndirmək üçün vacibdir. Bu səbəbdən də borcalan tərəfindən düzgün, ətraflı son məlumat təmin edilməli və Birgə Borclular (BB) tərəfindən imzalanmaqla protokol kitabında qeyd edilməlidir.

Əgər borcalanın hər hansı qaytarılmamış borcu varsa və kreditə müraciət etməzdən əvvəl borcalan tərəfindən ödənilməzsə, bu halda ona heç bir kredit verilə bilməz.

BB qrupu və kredit verən təşkilat əmin olmalıdır ki, hər hansı bir halda borcalan bu krediti hər hansı rəsmi və ya qeyri-rəsmi təşkilatdan aldığı keçmiş borcu ödəmək üçün istifadə etməsin. Əldə olunan formada verilmiş göstəricilərin təhlili müxtəlif borcalanlar arasında adambaşına düşən gəlir və xərcləri aydınlaşdırır məqsəd bilinir və borcalanın kredit ehtiyacını və ödəmə qabiliyyətini qiymətləndirməkdə yardımçı olur.